# Franquicias Inmobiliarias, ¿cuánto tienes que invertir en ellas?

El emprendimiento en franquicias inmobiliarias es un camino arriesgado, pero con el conocimiento y las herramientas correctas puede convertirse en la oportunidad de abrirse un espacio dentro del competitivo mundo empresarial.

La industria inmobiliaria, es uno de los sectores más dinámicos e interesantes para invertir, sobre todo considerando que la compra, venta o renta de bienes inmobiliarios en México representa el 14.1% del PIB de la nación, convirtiéndose así en la segunda fuerza económica, con una tasa de crecimiento de 6% durante 2018.



Estas cifras confirman que las franquicias inmobiliarias y todo el conjunto de servicios profesionales pertenecientes al sector inmobiliario, son un negocio en auge que puede resultar muy rentable para quien decida emprender. Es entonces, cuando el modelo de franquicia de servicios inmobiliarios se convierte en protagonista.

Alfa Inmobiliaria, se presenta como una de las mejores alternativas en México, al ofrecer una marca consolidada en el mercado, que coloca en manos de los franquiciados toda la experiencia de una empresa con más de 220 oficinas a nivel internacional y más de 25 años en el mercado de compra y venta de bienes inmobiliarios.

## ¿Qué son las franquicias inmobiliarias?

Adquirir una franquicia dedicada al servicio inmobiliario es un emprendimiento muy interesante. Una franquicia es un formato de negocios en el cual una persona natural o jurídica le otorga a otra los derechos de uso de una marca comercial y todo lo relacionado con ella, por un tiempo determinado.

Por lo general, las franquicias inmobiliarias pudieran proveerse incluso una base de datos de clientes potenciales y proveedores, junto a gran cantidad de conocimiento sobre el negocio, que permiten disminuir los riesgos asociados al emprendimiento, lo cual se conoce como “Know How”.

Esto se obtiene a cambio de un pago, denominado canon de entrada. Con el canon de entrada se adquieren:

- Los derechos de explotación de la marca
- La transmisión de una serie de conocimientos y experiencias que para manejar de forma eficiente el negocio,
- Generar un método administrativo y comercial cuyos resultados han sido probados y tienen garantía de éxito.

## ¿Cuánto invertir en franquicias inmobiliarias?

La industria inmobiliaria mexicana ofrece uno de los modelos de franquicia cuyos precios por la explotación de marca son más económicos, principalmente porque algunos modelos de negocios permiten la instalación de oficinas virtuales.

Es el caso de Alfa Inmobiliaria, en donde el comprador de la franquicia tiene acceso inmediato a su oficina virtual, con un extenso catálogo de inmuebles en México, disponibles para la compra o venta, que le permite comenzar a generar ingresos de inmediato.

Es importante mencionar que el monto a invertir en franquicias inmobiliarias depende de la franquicia a la que te quieras unir. El retorno de la inversión dependerá de la cantidad de operaciones y el valor de las mismas, la meta para alcanzarlo varía entre los 18 y 24 meses.

En promedio, para iniciar en el mundo de las franquicias inmobiliarias debes contar con entre 200 mil y un millón 200 mil pesos. Este tipo de inversión es una oportunidad con pocos riesgos en la que te debes aventurar.

## Importancia de la marca para las franquicias inmobiliarias

Al hablar de franquicias inmobiliarias, inevitablemente tendremos que hacer referencia a la marca.

El hecho de que se compren los derechos de explotación de un nombre comercial, implica que el mismo necesita gozar de un amplio nivel de reputación en su sector y tener cierta antigüedad en el mercado como para ser reconocido por el público.

Este es un tema fundamental para establecer la credibilidad de la empresa en cuestión.

La antigüedad de las franquicias inmobiliarias, es entonces, uno de los principales elementos que se han de tomar en cuenta al momento de incursionar en el negocio de agencias inmobiliarias, sobre todo cuando no se dispone de experiencia en el sector de la compra de inmuebles en México.

Quienes aspiren a convertirse en asesores inmobiliarios exitosos, adquiriendo una franquicia de Renta, Compra y Venta de inmuebles en México, van a necesitar del respaldo de la marca en cuanto a conocimientos, herramientas y fórmulas comerciales necesarias para el desarrollo del negocio.

## Ventajas de adquirir franquicias inmobiliarias

Todas las personas que tienen el sueño de emprender, pero no tienen los conocimientos necesarios para hacerlo, tienen la posibilidad de apostar por las franquicias inmobiliarias.

Se trata de un modelo de negocio cuya efectividad se encuentra probada, de esa manera puede asegurar que los resultados a corto, mediano y largo plazo serán mejores que al emprender de manera independiente, dentro de un sector en el que no se tiene ninguna experiencia.

Algunas ventajas se desprenden de emprender bajo el modelo de franquicias inmobiliarias, entre las cuales podemos destacar:

- **Curva de aprendizaje más corta**

La curva de aprendizaje se refiere al grado de éxito que se obtiene luego del proceso de aprendizaje necesario para el establecimiento del negocio. Es decir, que la curva de aprendizaje corresponde al periodo de inestabilidad que todo emprendedor atraviesa cuando pone en marcha sus empresas.



Crear una Agencia inmobiliaria y ofrecer servicio de compra, venta o renta de bienes inmobiliarios con los conocimientos entregados por una franquicia, acorta la curva de aprendizaje, de modo que los buenos resultados pueden comenzar a verse desde un principio, disminuyendo considerablemente la tasa de errores.

- **Know How**

Una agencia inmobiliaria requiere de una serie de conocimientos técnicos y legales, que por lo general desconocemos, pero que son muy necesarios para que las operaciones se desarrollen de manera adecuada.

Además de esto, asuntos relacionados con el manejo del catálogo de propiedades, captación de nuevos clientes, estrategias de venta y un largo etcétera involucrado en el sector de la asesoría inmobiliaria.

El “Know How” de una agencia de bienes raíces, incluye todo este conocimiento teórico y práctico, asegurando que el franquiciado disponga de todas las herramientas para alcanzar el éxito en la compra y venta de inmuebles en México.

- **Capacitación**

El aprendizaje es una constante en la vida de un emprendedor. Por lo general, cuando se emprende en solitario y sin ninguna clase de respaldo, se necesita realizar una considerable inversión de tiempo y dinero para adquirir la capacitación necesaria para operar el negocio de manera correcta.

Con una franquicia de Asesoría inmobiliaria, se recibe un paquete de conocimientos para operar correctamente nuestro negocio, además, la capacitación se amplía cada vez que se producen cambios en el sector que requieran actualización de los conocimientos por parte del franquiciado, lo cual permite un desarrollo profesional indefinido.

- **Confiabilidad**

La transparencia en todos los procesos es la principal medida de confiabilidad de una franquicia. Cuando se adquieren franquicias inmobiliarias, se confía en el sistema que la misma ofrece y se espera que el mismo ofrezca la rentabilidad y los beneficios adecuados.

En el caso de una franquicias inmobiliarias, el soporte del "Know How", en combinación con las capacitaciones, cursos y la infraestructura online disponible, ofrecen una ventaja importante frente a otros modelos de negocio, haciendo que la confiabilidad aumente.

- **Reducción de riesgos financieros**

El riesgo financiero se refiere principalmente a la incertidumbre que produce la baja rentabilidad de un negocio, causada por fluctuaciones financieras del mercado y otros eventos, que por lo general ocurren cuando se emprende dentro de un sector sin tener conocimientos avanzados del mismo.

Hacerse dueño de un negocio cuyos procesos y resultados se encuentran probados, minimiza enormemente el riesgo financiero asociado al emprendimiento.

Obtener experiencia, formación y asistencia de parte de la marca es fundamental dentro de este modelo de hacer negocios, siendo una de las ventajas más destacadas de comprar franquicias inmobiliarias.

Las franquicias inmobiliarias están repletas de oportunidades para quienes estén dispuestos a trabajar en ellas. Ya sea que estés

buscando reemplazar tu carrera actual, incrementar tus ingresos o ayudar a respaldar tu jubilación, invertir en franquicias inmobiliarias puede ser una manera maravillosa de lograr tus objetivos.

## ¿Cómo empezar a ganar dinero con franquicias inmobiliarias?

En Alfa Inmobiliaria empiezas a vender desde el primer momento en que adquieres tu franquicia, gracias a nuestro sistema de trabajo en red. Conviértete en parte de la red inmobiliaria de mayor crecimiento en México, la cual cuenta con el respaldo de 25 años de antigüedad en el mercado inmobiliario y más de 220 oficinas oficinas en pleno funcionamiento.